

## Systematischer Praxisleitfaden für Ihren Erfolg!

### Aus dem Inhalt:

#### Die professionelle Kundenanalyse

- Wie Sie das Internet und andere Informationsquellen systematisch nutzen können, um Ihren Kunden zu analysieren.
- Kurzporträt Ihres Kunden: Wieso es so wichtig ist und welche Informationen es enthalten muss, damit Sie seine Bedürfnisse daraus ableiten können.

#### Geschäftspotenziale entdecken

- Bevor Sie loslaufen können, gilt es 2 Dinge herauszubekommen: Wer sind Ihre Wettbewerber und wie nimmt Ihr Kunde Sie heute wahr?
- Wie Sie zielführend moderne Werkzeuge, wie eine SWOT oder das Modell der „Wertschöpfungskette“ von M. Porter nutzen können, um neue Geschäftspotenziale zu erkennen.

#### Beziehungsmanagement

##### Das Who is who beim Kunden

- Die Bedeutung von „Buying Centern“ auf der Kundenseite nimmt kontinuierlich zu. Erfahren Sie, wie Sie systematisch das Macht-, Beziehungs- und Entscheidungsgeflecht des Kunden analysieren und daraus Ihre Verkaufsstrategie ableiten können.

#### Kundennutzen – Kunden kaufen keine technischen Leistungsmerkmale

- Den Kunden mit technischen Leistungsmerkmalen zu „erschlagen“ bringt nichts. Hier erfahren Sie, wie Sie aus Produktmerkmalen wirkliche Nutzenformulierungen für den Kunden herleiten können und welche Rolle dabei die hierarchische Position sowie die Persönlichkeit Ihres Kunden spielt.

#### Ihr Verkaufsgespräch

- Die systematische Vorbereitung und die Struktur des Verkaufsgesprächs entscheiden bereits massiv über den Erfolg eines Kundentermins. Zu beiden Punkten erhalten Sie hier eine Checkliste bzw. eine Reihe von Tipps wie Sie Ihren Termin kundenorientiert aufbauen können.
- Verkaufspräsentationen sind im B2B Verkauf sehr stark verbreitet. Sie erhalten Tipps zu Powerpoint Präsentationen, wie aber auch Anregungen bewusst andere kundenorientierte Medien mal einzusetzen.



Erschienen: 2009  
Anzahl Seiten: 156  
Autoren: Andreas Goldmann und  
Hartmut Sieck  
ISBN: 978-3-8349-0681-6

Preis: 39,95 €  
(inkl. 7% Mehrwertsteuer)

Zu bestellen unter:  
[www.shop.sieck-consulting.de](http://www.shop.sieck-consulting.de)

### SIECK consulting

Anemonenweg 9  
D-71672 Marbach  
Tel: 07144 8985 27  
Fax: 07144 8985 26  
E-Mail: [h.sieck@sieck-consulting.de](mailto:h.sieck@sieck-consulting.de)  
Internet: [www.sieck-consulting.de](http://www.sieck-consulting.de)